Unidad 4 · Calcular precios y presentar una oferta

Resumen · Libro del alumno, págs. 57–72

El precio debe cubrir el coste, los gastos de venta y dejar un **margen**; el **IVA no es margen**: lo paga el cliente y la empresa lo ingresa. El margen se expresa sobre el coste (**recargo**) o sobre la venta, y con el mismo 25 % salen precios distintos: margen sobre venta = recargo / (1 + recargo). Los descuentos sucesivos no se suman: PF = P × (1 − d1) × (1 − d2); un 8 % y un 5 % equivalen a **12,6 %**, no a 13 %. El importe se construye en orden: cantidad, descuento, gastos, base y, al final, IVA. En Linde los portes son 30,00 € (gratis desde 1.500,00 € de base) y el montaje se cobra aparte. Oferta C03 para Sendero: 20 L2 × 40 = 800,00 €; descuento 8 % = 64,00 €; neto 736,00 €; portes 30,00 €; base 766,00 €; IVA 160,86 €; total **926,86 €**. Antes de enviar, se revisa con una lista fija y con la vigencia de 30 días.

4.1 · Coste y precio

- **El IVA no es margen.** Un error frecuente es sumar el IVA al coste o al margen. El IVA se calcula sobre la base imponible y se muestra aparte en la oferta y en la factura.
- **Precio de coste.** El **coste de adquisición** de un producto es lo que paga la empresa por tenerlo en el almacén: el precio de compra, menos los descuentos del proveedor, más los gastos de la compra (portes, seguro, embalaje).
- **Del documento del proveedor al coste unitario.** Para calcular el coste de un artículo se parte de la factura del proveedor: se resta el descuento, se suman los portes y se divide entre las unidades recibidas.
- **Gastos de venta.** Son los que origina vender: el montaje, el embalaje de entrega, el transporte al cliente, las comisiones.
- **Precio de venta.** El **precio de venta sin IVA** (o precio de tarifa) es el que la empresa fija.
- **Coste variable y coste fijo.** Algunos costes cambian con lo que se vende (la mercancía, los portes, el montaje) y otros no (el alquiler de la nave, los sueldos).

4.2 · Margen sobre coste y sobre venta

- **Escribe siempre la base.** Un recargo del 25 % sobre el coste equivale a un 20 % sobre la venta. Para pasar de una base a otra: margen sobre venta = recargo / (1 + recargo); recargo = margen sobre venta / (1 − margen sobre venta).
- **Dos formas de expresar el margen.** El **margen** es la diferencia entre el precio de venta y el coste.
- **Por qué importan las dos bases.** El margen sobre el coste es fácil de calcular: se multiplica el coste por 1,25.
- **Del recargo al margen sobre la venta.** Pasar de una base a otra evita errores.
- **La tarifa de seis productos.** Con los costes y las tarifas del catálogo se pueden calcular los dos márgenes de cada artículo.
- **Cómo leer la tabla.** La silla L1 tiene un recargo del 50 % sobre el coste (de 80 a 120 euros) y un margen del 33,33 % sobre la venta.

4.3 · Descuentos sucesivos

- **Un descuento, una base.** Escribe siempre sobre qué precio se aplica cada descuento. Y recuerda que los límites de cada persona se miden sobre el descuento total equivalente, no sobre cada uno por separado.
- **Descuentos comerciales.** Un **descuento comercial** es una rebaja sobre el precio de tarifa que se concede al cliente por cantidad, por fidelidad o por negociación.
- **Cómo se calculan dos descuentos sucesivos.** Con descuentos del 10 % y del 5 %, el precio no se reduce un 15 %: el segundo descuento se aplica sobre el precio ya rebajado.
- **Recargos y descuentos no se compensan.** Subir un precio un 10 % y bajarlo después un 10 % no devuelve el precio inicial: 100 × 1,10 × 0,90 = 99,00 €.
- **Descuento por pronto pago.** Un descuento por pronto pago (por ejemplo, un 2 % si se paga al contado) es un descuento aparte.
- **Descuento equivalente.** Para comparar ofertas se calcula el **descuento total equivalente**: 1 − (1 − d1) × (1 − d2).

4.4 · Importe de la operación

- **Portes y montaje.** En Linde los portes cuestan 30,00 € por pedido y son gratis si la base del pedido (sin portes) es de 1.500,00 € o más.
- **Operaciones con varios artículos.** Cuando una oferta lleva varias líneas, se calcula el bruto de cada una, se suman, se aplica el descuento sobre la suma si es común, se añaden los portes una sola vez y se calcula el IVA sobre la base total.
- **Redondeo.** Se redondea a céntimos al final de cada cálculo de dinero, con el criterio habitual (la tercera cifra decimal igual o mayor que 5 sube).

4.5 · Revisión de la oferta

- **Qué debe llevar una oferta.** Una buena oferta de Linde incluye: número y fecha (OF-2027-…), datos del cliente y de Linde (con la marca «modelo didáctico» y NIF ficticio), descripción de cada artículo, cantidad y precio unitario, descuento con su base, portes, base imponible, IVA con su tipo y total, plazo de entrega, forma de pago y **vigencia de 30 días naturales**.
- **Lista de revisión.** Antes de enviar:
- **Quién revisa.** La persona que prepara la oferta no debería ser la única que la revisa: otra persona, con la lista delante, detecta errores que el autor ya no ve.
- **Documento 1 · Oferta OF-2027-002 (extracto).** (ficticio)

CASO RESUELTO · LA OFERTA DE VEINTE LÁMPARAS PARA SENDERO

La oferta de las veinte lámparas es de **926,86 €** (base 766,00 € + IVA 160,86 €). El descuento va antes del IVA y los portes entran en la base. Supuesto del ejemplo: IVA del 21 % (península).

NO CONFUNDAS

- Margen sobre coste (recargo) y margen sobre venta: con el mismo 25 % dan precios distintos.
- Sumar descuentos (10 % + 5 % = 15 %) y aplicarlos sucesivos (14,5 %).
- El IVA no es margen: se suma al final y no entra en el beneficio de la empresa.

DÓNDE SE EXPLICA EN EL LIBRO

- **4.1** Coste y precio · 59–60
- **4.2** Dos márgenes · 60–62
- **4.3** Descuentos · 62–64
- **4.4** Importe · 64–65
- **4.5** Revisión · 65–66